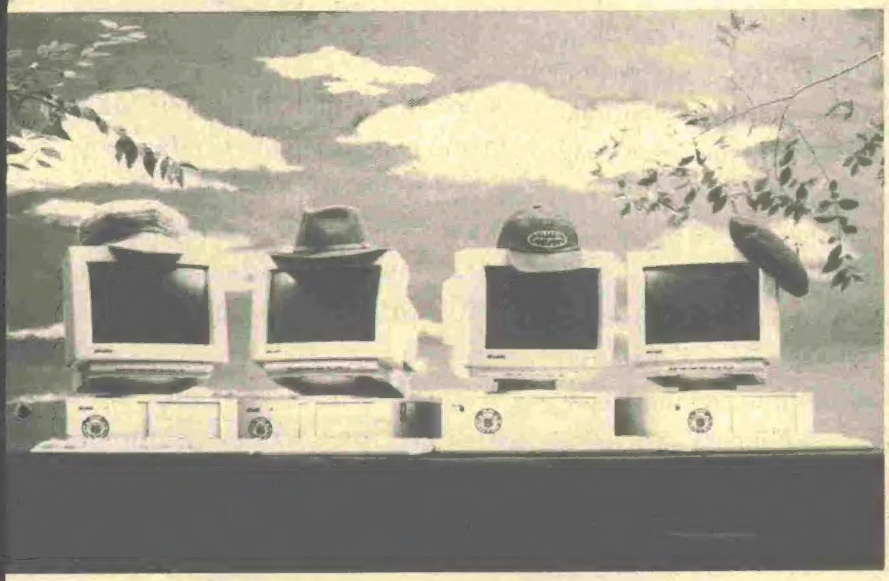
เรื่องจากปก

บริษัท คอมพิวเทค ไมโครซิสเท็ม จำกัด

ก้าวสู่ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ ของคอมพิวเทค

ให้ความสำคัญในด้านบริการ
เน้นประโยชน์และคุณค่า
ที่ผู้ซื้อจะได้จากการใช้สินค้า



ฤษภาคม 2529 เป็นจุดกำเนิดของบริษัทใหม่แห่งหนึ่ง ซึ่งก็เช่นเดียวกันกับธุรกิจทั้งหลายที่เริ่มต้นด้วยความหวังว่าธุรกิจจะเจริญเติบโตก้าวหน้าต่อไปในอนาคต มันเป็นความบังเอิญที่เพื่อนเก่าสองคนได้มาเจอกัน ณ ศูนย์อาหารชั้น 6 มาบุญครอง หลังจากสำเร็จการศึกษาปริญญาตรีจากคณะวิทยาศาสตร์ จุฬาฯ ในปี พ.ศ. 2518 วัชระ มงคลสุนทรโชติ ได้ศึกษาต่อที่ธรรมศาสตร์ จนสำเร็จการศึกษาปริญญาโท MBA และมองหาธุรกิจใหม่ที่มีแนวโน้มดี ส่วนอีกคนหนึ่ง ยงยศ พรตปกรณ์ เพื่อนคู่หูซึ่งอยู่ชั้นปีเดียวกัน ได้มองหาช่องทางการทำธุรกิจด้วยการเป็นเซลล์ตามบริษัทหลายแห่ง และช่วยดำเนินธุรกิจครอบครัว ขณะเดียวกันก็ได้ศึกษาต่อระดับปริญญาโทสาขาวิศวกรรมคอมพิวเตอร์ จุฬาฯ และเล็งเห็นว่าวิวัฒนาการทางด้านคอมพิวเตอร์จะต้องกลายเป็นเครื่องมืออุปกรณ์ประจำบ้านและประจำตัวของทุกคน ดังนั้นหลังจบการศึกษาจึงได้สมัครเข้าเป็นเซลล์ขายคอมพิวเตอร์ และในที่สุดก็รับเข้าทำงาน เมื่อผู้จัดการฝ่ายบุคคลสัมภาษณ์แล้วมั่นใจว่ามิได้สติแตก โดยข้างในอัตราเงินเดือนสูงสุดของระดับปริญญาตรีคือ 4,500 บาท ในปี พ.ศ. 2525 แลกกับคำขอเลือกทำตลาดเครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แทนที่จะเป็นเครื่องเมนเฟรมหรือเครื่องมินิคอมพิวเตอร์

การพบกันของสองสหายในต้นปี 2529 จึงเป็นความบังเอิญที่ลงตัวของการชดเชยในส่วนขาดและมีเป้าหมายที่ตรงกัน คือดำเนินธุรกิจที่มีแนวโน้มดีและมีโอกาสของความเจริญก้าวหน้าในอนาคต ก่อนการดำเนินธุรกิจทั้งคู่ก็ได้เดินทางดูงานในประเทศต่าง ๆ อาทิเช่น ญี่ปุ่น ไต้หวัน ฮ่องกง และสิงคโปร์ ณ ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งขณะนั้นเจริญรุ่งเรืองอย่างมาก และเป็นผู้นำด้านอิเล็กทรอนิกส์ สิ่งที่ได้พบช่างตรงความคิดในการดำเนินธุรกิจ นั่นคือโฮมคอมพิวเตอร์ในระบบ MSX ซึ่งบริษัทไมโครซอฟท์ได้ร่วมกับบริษัทเครื่องไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์ชั้นนำของญี่ปุ่นทุกค่ายกำหนดเป็นมาตรฐานขึ้น ทั้งโซนี่ ฮิตาชิ โตชิบา ยามาฮ่า พานาโซนิค แคนนอน คาชิโอ ซันโย ฯลฯ แต่ละค่ายจะมีสินค้าหลากหลายรุ่นต่อพ่วงเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน ทั้งโทรทัศน์ เทปคลาสเซ็ต VDO กล้องถ่ายรูป เครื่อง MID ฯลฯ นอกจากนี้ยังมีซอฟต์แวร์มากมาย ทั้งเกมและการศึกษา ดังนั้นเมื่อกลับจากการเดินทางดูงานทั้งคู่จึงตกลงใจตั้งบริษัท คอมพิวเทค ไมโครซิสเท็ม จำกัด นำเข้าและจำหน่ายเครื่องโฮมคอมพิวเตอร์ในระบบ MSX

แม้เครื่องคอมพิวเตอร์ที่จำหน่ายจะมีราคาเพียงไม่กี่พันบาท กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นเด็กนักเรียนนักศึกษาที่สนใจคอมพิวเตอร์ไม่ได้ถูกนำไปใช้งานอย่างจริงจังเหมือนเครื่องสำหรับธุรกิจ แต่ด้วยความรับผิดชอบในสินค้าที่จำหน่าย บริษัทจึงมีแผนกช่างเพื่อคอยบริการ และมีแผนกอบรมให้ความรู้แก่ลูกค้าที่ซื้อเครื่อง แม้จะเป็นนักเรียนระดับชั้นประถม มัธยม หรือนักศึกษาในระดับมหาวิทยาลัย บุคลากรในระยะเริ่มแรกประกอบด้วยพนักงานบัญชี 1 คน เจ้าหน้าที่อบรมและบริการ 3 คน ช่าง 1 คน (เพิ่มเป็น 2 คน ใน 3-4 เดือนต่อมา) และผู้บริหารอีก 2 คน รวมทั้งสิ้น 7 คน จะเห็นได้ว่า

บริษัทให้ความสำคัญในด้านบริการ เน้นประโยชน์และคุณค่าที่ผู้ซื้อจะได้จากการใช้สินค้าของบริษัท ซึ่งเป็นนโยบายหลักข้อหนึ่งตั้งแต่เริ่มก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน

การจัดหาหลักสูตรอบรมให้แก่เด็กนักเรียนที่ซื้อเครื่อง MSX ไปใช้ถ้าจะสอนอย่างแกน ๆ โดยถือว่าเราได้ทำตามที่ลงโฆษณาไว้แล้วเป็นอันจบกันก็อยู่ในวิสัยที่สามารถกระทำได้ แต่นี่มิใช่นโยบายของผู้บริหารซึ่งเล็งการณ์ไกลด้วยความเชื่อที่ว่า **ลูกค้าเก่าคือแหล่งที่มาของลูกค้าใหม่** ทำให้นายยงยศซึ่งจบมาด้านคอมพิวเตอร์ต้องคิดค้นหลักสูตรอบรมพิเศษสำหรับลูกค้าพิเศษเหล่านี้ นั่นคือหลักสูตรการเขียนโปรแกรมเกมและเกมการศึกษา ซึ่งเป็นสิ่งที่นายยงยศเคยตั้งใจว่าจะทำเป็นวิทยานิพนธ์ตอนเรียนปริญญาโท แต่ยุคสมัยนั้นเครื่องไม่อำนวย จึงต้องเปลี่ยนไปทำวิทยานิพนธ์เป็นเรื่องอื่น การเขียนโปรแกรมเกมแม้จะเป็นสิ่งที่ยากแต่ด้วยความสนใจใคร่รู้ของเด็ก ๆ ทำให้เกิดอัจฉริยะด้านโปรแกรมมิ่งหลาย ๆ คน ซึ่งเด็กเหล่านี้ได้ส่งผลงานเข้าประกวดแข่งขันและได้กวาดรางวัลมากมาย หลังจากช่วงเวลา 10 ปีที่ผ่านไป ณ บัดนี้ เด็กเหล่านี้ก็ได้สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรีทั้งวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์และวิศวกรรมคอมพิวเตอร์ จากสถาบันการศึกษาต่าง ๆ และหลาย ๆ คนก็ได้มาร่วมงานกับบริษัทคอมพิวเทค เป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาซอฟต์แวร์ และนี่เป็นนโยบายอีกข้อหนึ่งคือการพัฒนาบุคลากรให้มีคุณภาพ ซึ่งคอมพิวเทคก็ได้ทำอย่างต่อเนื่องจวบจนกระทั่งปัจจุบันนี้

จุดหักเห

พ.ศ. 2534 และ 2535 เกิดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในวงการคอมพิวเตอร์ไทย 2 อย่างคือ

1. การลดภาษีนำเข้าด้านคอมพิวเตอร์จากเดิม 30 เปอร์เซ็นต์ ลดเหลือเพียง 5 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งเหตุการณ์ครั้งนั้นทำให้ต้นทุนสินค้าเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เลี่ยงภาษีนำเข้ามาประกอบจำหน่ายจากเดิมที่ถูกกว่าเครื่องนำเข้าโดยถูกต้องอย่างมาก ๆ นั้นไม่สามารถลดต้นทุนจากการเลี่ยงภาษี ทำให้เกิดการแข่งขันที่ยุติธรรม

2. การประกาศลดราคายิ่งใหญ่ของ COMPAQ รวมทั้งรับประกัน 3 ปี ซึ่งทำให้วงการคอมพิวเตอร์ปั่นป่วน จุดหักเหของคอมพิวเตอร์ที่เปลี่ยนแปลงนี้ ทำให้ธุรกิจคอมพิวเตอร์หลายต่อหลายแห่งประสบปัญหาและล้มหายตายจากไปก็มาก ขณะเดียวกันก็ทำให้เกิดโอกาสแก่คอมพิวเทคภายใต้การดูแลของผู้บริหาร จึงได้ตัดสินใจอย่างเด็ดเดี่ยวและกล้าหาญ คือ

1. ลดราคาลงมาใกล้เคียงกับเครื่องประกอบภายในประเทศ

2. ยืดอายุการรับประกันเครื่องคอมพิวเตอร์ LASER ถึง 5 ปี ทั้งนี้เพราะมั่นใจในคุณภาพสินค้าเนื่องจากทดสอบและจำหน่ายยี่ห้อ LASER มากกว่า 6-7 ปี ผลจากการตัดสินใจในครั้งนั้นส่งผลให้คอมพิวเตอร์ยี่ห้อ LASER มียอดขายสูงขึ้นทุกปี โดยในปี 2536 ยอดจำหน่าย LASER ทั้งสิ้น 5,500 เครื่อง ในปี 2537 11,000 เครื่อง และในปี 2538 มียอดจำหน่ายทั้งสิ้น 21,500 เครื่อง ซึ่งนับเป็นความสำเร็จที่น่าพอใจ

จุดเริ่มต้นของซอฟต์แวร์บัญชี

ในอีกมุมหนึ่งของคอมพิวเทคคือซอฟต์แวร์ เมื่อคอมพิวเทคจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์ LASER ซึ่งนำไปใช้ในทางธุรกิจได้มีเสียงเรียกร้องและความต้องการจากลูกค้าส่งผ่านฝ่ายขายมายังคอมพิวเทคถึงความต้องการซอฟต์แวร์ทางธุรกิจ ทำให้บริษัททุ่มพัฒนาซอฟต์แวร์ระบบบัญชี AccountMATE ออกสู่ตลาดในปี พ.ศ. 2533 ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดียิ่งจากธุรกิจชั้นนำมากมาย เช่น

- ธุรกิจก่อสร้าง/อสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ธนายง บางกอกแลนด์ บ้านฉัตรเพชร บางนาธานี ช.การช่าง เอกไพลินบ้านและที่ดิน

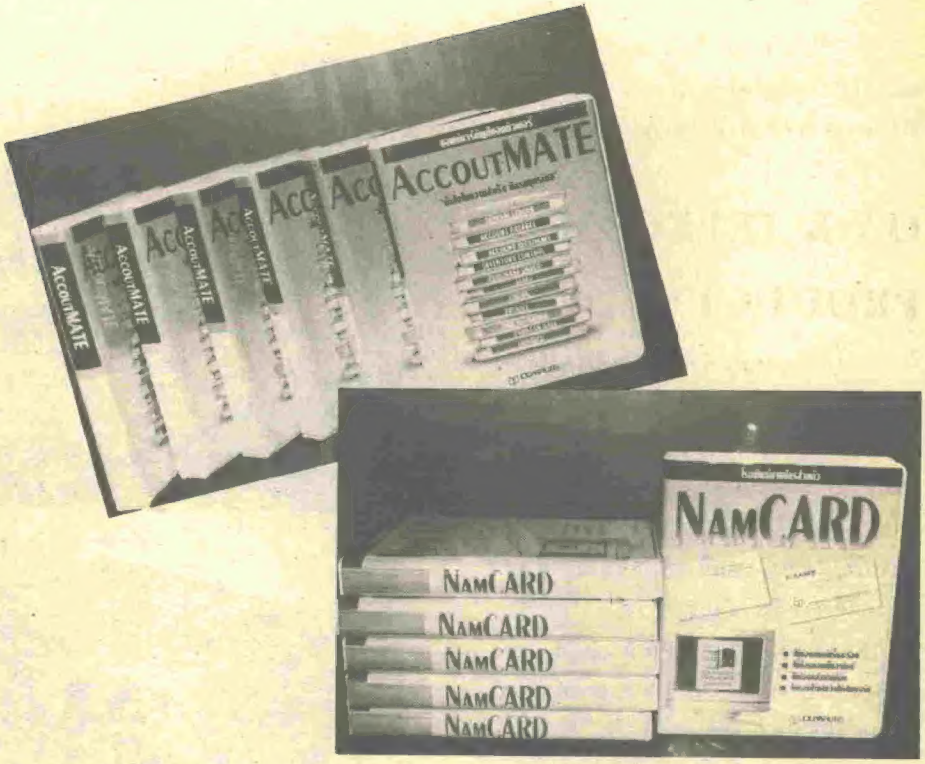
- ธุรกิจห้าง/ค้าปลีก ได้แก่ ห้างโรบินสัน เสรีเซ็นเตอร์ ใบหยกสวีท โบ๊เบ๊ทาวเวอร์ อิมพีเรียลพลาซ่า พาหุรัดพลาซ่า
- ธุรกิจอุตสาหกรรม ได้แก่ ศรีเทพไทย (และ 22 บริษัทในเครือ) หยั่นหว่อหยุ่น SANOFI THAILAND, อเมริกันเอ็นจิเนียริ่ง KODAK (Thailand)
- ธุรกิจการเงินและเครือของธนาคาร ได้แก่ บริษัทชาตรีโสภณ บริษัทมหิศร สมาคมประกันชีวิตไทย เงินทุนหลักทรัพย์ธนทรัพย์ภัทรธุรกิจ (มหาชน)
- ธุรกิจบันเทิง ได้แก่ ออนป้า อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) มีเดียออฟมีเดีย ไรท์พิคเจอร์ นนทนันท์เอ็นเตอร์เทรนเม้นท์ กันตนา Xact
- ธุรกิจโรงพยาบาล ได้แก่ รพ.เปาโล รพ.บางไผ่ รพ.คริสเตียน ฯลฯ
- มหาวิทยาลัย ได้แก่ ม.เกษตร ม.สุโขทัย สถาบันเทคโนโลยีสังคมเกริก ม. ธรรมศาสตร์
- ธุรกิจอื่น ๆ ได้แก่ ร้านหนังสือดอกหญ้า คลอสเตอร์ (ประเทศไทย) สำนักพิมพ์วัฒนาพาณิชย์ ฯลฯ

จุดขายซอฟต์แวร์

เนื่องจากสโลแกนของ AccountMATE คือ มั่นใจในความสำเร็จ มีครบทุกระบบงาน ดังนั้นคอมพิวเทคจึงพิจารณาองค์ประกอบต่าง ๆ ที่จะทำให้ลูกค้าประสบความสำเร็จและมีกิจกรรมส่งเสริมเพื่อให้องค์ประกอบของความสำเร็จเหล่านั้นบรรลุผล องค์ประกอบดังกล่าว

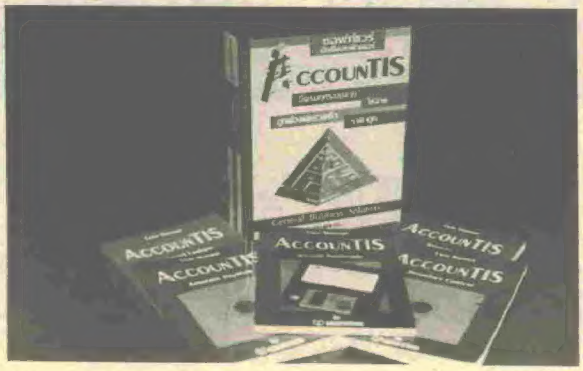
- HARDWARE
- SOFTWARE
- SYSTEMATIC
- PEOPLEWARE
- DATAWARE

คอมพิวเทคได้จำหน่าย HARDWARE ที่มีคุณภาพ คือ LASER และได้ผลิต SOFTWARE บัญชี AccountMATE ในส่วนของ SYSTEMATIC คอมพิวเทคได้มีบริการการรับวางระบบบัญชีคอมพิวเตอร์ โดยในแผนกนี้มีผู้เชี่ยวชาญซึ่งมีคุณวุฒิด้านการบัญชีและเป็นผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ในส่วนของ PEOPLEWARE คอมพิวเทคได้ร่วมกับมหาวิทยาลัยและโรงเรียนพาณิชย์ 150 สถาบัน จัดสอนวิชาบัญชีคอมพิวเตอร์โดยใช้ซอฟต์แวร์ AccountMATE และ AccounTIS นอกจากนี้ยังได้จัดการแข่งขัน การทำบัญชีและออกงบการเงินด้วยคอมพิวเตอร์ โดยร่วมกับสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาเอกชน กระทรวงศึกษาธิการทุกปี ในส่วนของ DATAWARE คอมพิวเทคได้มีบริการรับบันทึกข้อมูลให้แก่ลูกค้าเพื่อให้การเริ่มต้นใช้คอมพิวเตอร์ในการทำบัญชีไปอย่างราบรื่น



จุดขายซอฟต์แวร์ต่างจังหวัด

คอมพิวเทคมีช่องทางการจำหน่ายในต่างจังหวัดที่เข้มแข็ง ดังนั้นจึงผลิตซอฟต์แวร์ระบบบัญชี AccounTIS ซึ่งเป็นระบบบัญชีราคาถูกเพียงระบบละ 3,500 บาท และได้ร่วมมือกับตัวแทนจำหน่ายสำนักงานบัญชีและสถาบันการศึกษาต่าง ๆ ผลิตบุคลากรและให้บริการแก่ผู้ประกอบการในแต่ละจังหวัด ซึ่งเป็นการบริการที่ครบวงจร



MICROSOFT SOLUTION PROVIDER

นอกจากซอฟต์แวร์ระบบบัญชีแล้ว คอมพิวเทคยังได้พัฒนาซอฟต์แวร์อื่น ๆ อาทิ เช่น CAI EZ TOOLS ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์ประเภท TOOLS ที่ใช้ในการสร้างสื่อการเรียนการสอนและแบบฝึกหัด โดยครูผู้สอนไม่จำเป็นต้องมีความรู้ด้านการเขียนโปรแกรม CAI TUTOR เป็นสื่อการสอนวิชาต่าง ๆ โดยใช้ CAI EZ TOOLS โดยขณะนี้ได้พัฒนาวิชาวิทย์ คณิต ไทย อังกฤษ ฯลฯ สำหรับชั้น ม.1-ม.3 เสร็จเรียบร้อยแล้ว

จากการที่ระบบปฏิบัติการเปลี่ยนจาก DOS สู่ WINDOWS 95 ซอฟต์แวร์ต่าง ๆ ในอนาคตจึงต้องพัฒนาให้สามารถทำงานบน WINDOWS ดังนั้นคอมพิวเทคจึงได้สมัครและได้รับการแต่งตั้งให้เป็น MICROSOFT SOLUTION PROVIDER ซึ่งกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทำได้แก่

- การพัฒนา PACKAGE ต่าง ๆ ด้วย TOOL และ ENVIRONMENT ของ WINDOWS ซึ่งได้แก่ CAI ระบบบัญชี AccountWIN ระบบบริหารงานบุคคล ระบบทะเบียนห้องสมุด ระบบบริหารโรงเรียน โปรแกรมพิมพ์นามบัตร โปรแกรมสารพัดพิมพ์ KWIK PRINT ฯลฯ
- บริหารด้านการฝึกอบรมสำหรับซอฟต์แวร์ต่าง ๆ ของ MICROSOFT เช่น WINDOWS 95, E-MAIL, LAN MANAGER, INTERNET ฯลฯ
- จำหน่ายซอฟต์แวร์ต่าง ๆ ของ MICROSOFT รวมทั้ง MOLP สำหรับธุรกิจขนาดใหญ่ในราคาถูก เพื่อเป็นการลดต้นทุนการจัดซื้อซอฟต์แวร์

- ให้บริการด้าน INSTALLATION SERVICE ให้แก่องค์กรต่าง ๆ ที่ต้องการนำ WINDOWS 95 เข้าไปใช้งานอย่างได้ผล

OA & TELECOM PRODUCT

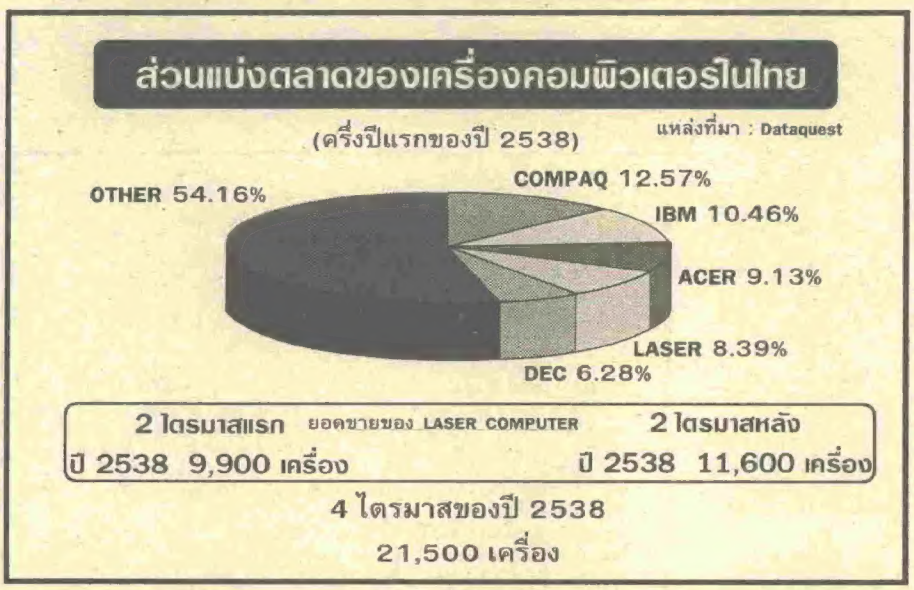
เนื่องจากคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สำนักงาน รวมทั้งอุปกรณ์การสื่อสาร เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความเกี่ยวพันธ์กัน ดังนั้นคอมพิวเทคจึงได้เป็นตัวแทนจำหน่ายแต่ผู้เดียวของ SAMSUNG KEY TELEPHONE ซึ่งเป็นตู้สาขาตั้งแต่ขนาดเล็กถึงสำนักงานขนาดใหญ่ รวมทั้งตู้สำหรับโรงแรมหรือโรงพยาบาล นอกจากนี้ยังมี OEM PRODUCT เช่น LASER FONE, LASER FAX โทรศัพท์ไร้สาย TROPEZ ฯลฯ

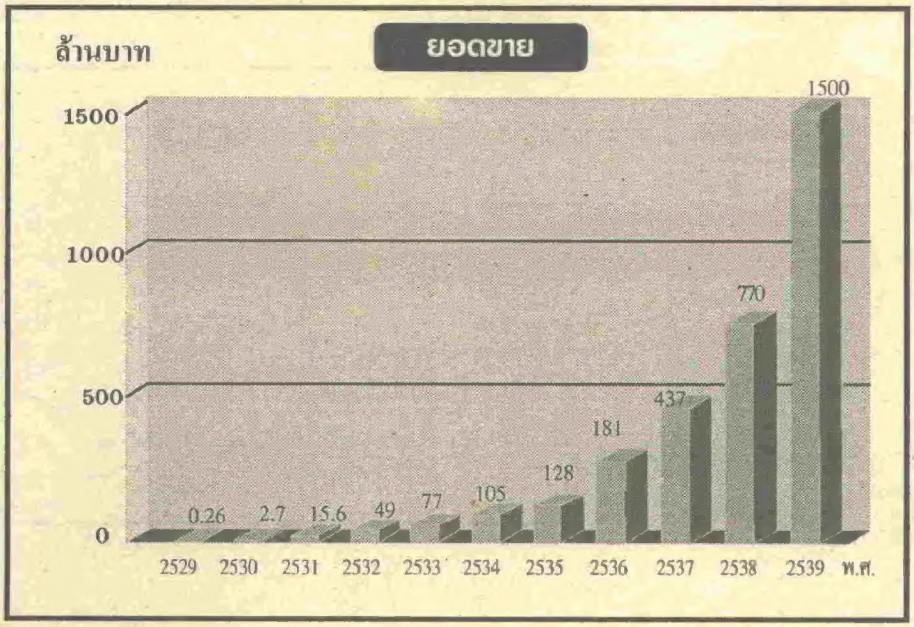
ช่องทางการจำหน่ายที่เข้มแข็ง

คอมพิวเทคมีตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ 150 แห่ง จากการทำตลาด LASER มากว่า 10 ปี ทำให้ตัวแทนจำหน่ายเชื่อมั่นในคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการบริการในราคาที่คุ้มค่าสำหรับผู้ซื้อ ทั้งนี้เพราะคอมพิวเทคสามารถลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินการที่คงที่ลงได้ต่ำสุด เนื่องจากมีปริมาณการขายสูงและกำไรน้อย โดยมุ่งหวังให้ผู้ซื้อและตัวแทนจำหน่ายได้ประโยชน์และคุณค่าสูงสุดตามนโยบายของคอมพิวเทค

ช่องทางจำหน่ายใหม่ DATAMATION OA SUPER STORE

จากการที่พฤติกรรมผู้บริโภคในเขตเมืองเปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากสภาพทางเศรษฐกิจและสังคม รวมทั้งสภาพแวดล้อมของการจราจรที่เลวร้ายในกรุงเทพฯ ทำให้ผู้บริโภคนิยมจับจ่ายซื้อสินค้าจากห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้า ดังนั้นคอมพิวเทคจึงได้เข้าถือหุ้นในบริษัท ดาต้าเมชั่น โอเอ ซุปเปอร์สโตร์ จำกัด ซึ่งเป็น OA SUPER STORE แห่งแรกของเมืองไทย และมีสาขามากที่สุดของไทย โดยขณะนี้มี 3 สาขาคือ





- สาขาพันธ์ทิพย์พลาซ่า ประตูน้ำ พื้นที่ 1,700 ตารางเมตร
- สาขาอิมพีเรียล ลาดพร้าว พื้นที่ 1,000 ตารางเมตร
- สาขาฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต พื้นที่ 1,200 ตารางเมตร

การดำเนินธุรกิจของ บริษัท คาต้า-เมชั่น โอเอ ซุปเปอร์สโตร์ จำกัด จะเป็นเอกเทศไม่อิงกับผลิตภัณฑ์ของคอมพิวเทค ซึ่งปัจจุบันคาต้าเมชั่นได้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ดังนี้ IBM, COMPAQ, PACKARD BELL, HP, EPSON, CANON, SOUND BLASTER, TOSHIBA ฯลฯ

ก้าวตรงสู่ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่

ยอดการจำหน่ายของคอมพิวเทค มีอัตราการเจริญเติบโตสูงขึ้นทุกปี ตามอัตราการขยายตัวของเครื่องคอมพิวเตอร์ ในปี 2538 ยอดรายได้ของคอมพิวเทค 770 ล้านบาท โดยมียอดจำหน่ายเครื่อง LASER ได้ 21,500 เครื่อง ในส่วนของคาต้าเมชั่นเป็น 500 ล้านบาท รวมทั้งสิ้นเป็น 1,270 ล้านบาท สำหรับปี 2539 คอมพิวเทคคาดว่าจะมีรายได้จากผลประกอบการของ 2 บริษัทรวมกันทั้งสิ้น 3,000 ล้านบาท และในปี 2540 คาดว่าจะมีผลประกอบการ 5,000 ล้านบาท

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

บริษัท คอมพิวเทค ไมโครซิสเท็ม จำกัด
719 อาคารมั่นคง ชั้น 5 จุฬา ซอย 10
ถนนบรรทัดทอง ปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร. (02) 215-5122, 612-3901-15
แฟกซ์ (02) 215-5720, 216-6059

(เนื้อที่โฆษณา)